

20 de diciembre de 2019

Sociedad Acopiadores
de Granos de la Provincia de Córdoba

Estimados,

Por medio de la presente, deseamos agradecerles en primer término, que nos hayan recibido días pasados, en sus oficinas institucionales.

Más allá de que se generó el marco propicio para describir e intercambiar conceptos, acerca de nuestros aportes y servicios, entendemos que hemos dado un primer y fundamental paso en la construcción de una relación institucional de mediano y largo plazo con vuestra Sociedad, que luego podrá fructificar comercialmente en beneficio mutuo.

Como comentáramos, nuestra visión es la búsqueda permanente de puntos de sinergia con nuestros clientes donde, además de nuestra tarea esencial que es mantener su patrimonio indemne con un correcto asesoramiento en riesgos, podamos colaborar con su negocio y su desarrollo estratégico.

En ese sentido nos parece oportuno citar entonces, los ítems más importantes mencionados y desarrollados en nuestra visita:

- ✓ Marsh, como bróker especialista en la administración de riesgos puede ofrecer los diferentes productos existentes en nuestro mercado asegurador nacional, y asesorar acerca de los mismos. Marsh trabaja con prácticamente la totalidad de las aseguradoras que operan en el mercado argentino, que lógicamente posean calificaciones patrimoniales y financieras que respalden sobradamente su operación.
- ✓ Marsh como bróker de reaseguro, también puede brindar soluciones de riesgos que provengan del mercado de reaseguro internacional, ampliando el abanico de propuestas a una gran cantidad de alternativas que aún no forman parte de los productos que ofrecen las aseguradoras locales.
- ✓ Por lo descripto, podemos aseverar que uno de los pilares diferenciadores de Marsh es que puede desarrollar respuestas a medida de las necesidades de cada cliente. De ninguna manera nos limitamos a intermediar en la venta de una póliza tradicional. Ergo, es importante remarcar que podemos agregar valor en la cadena, incluso cuando exista ya un desarrollo en materia de seguros con un Productor Asesor de Seguros (PAS), en cualquiera de las plantas.

- ✓ Solo a modo de ejemplo, y graficando el tipo de soluciones originales que venimos implementando en el sector agrícola, hemos trabajado en conjunto con algunos clientes que se dedican a la venta de insumos, con dos líneas de coberturas que en principio no tenían relación entre sí. Esto es, por un lado, coberturas climáticas ya sean de daño directo o rendimiento; y por otro, coberturas de Crédito comercial. Las aseguradoras dedicadas a estas últimas, producto de la sequía 17-18, limitaron mucho su capacidad de absorción de riesgos. Por ende, se hacía necesario sumar respaldo para poder seguir financiando dentro de un terreno de riesgo crediticio aceptable.
- ✓ En el mismo sentido, también con proveedores de insumos, y específicamente semilleros; hemos estado desarrollando programas de protección climática, buscando proteger el producto comercializado que en general es la bolsa de semillas en sí o bien un servicio de acondicionamiento de la semilla si el cultivo así lo requiere. Estos son programas que buscan la fidelización del cliente y agregar valor al producto comercializado con una acción directa de marketing.

Seguramente con el devenir de las conversaciones, lograremos encontrar aún más oportunidades de desarrollos en conjunto, que potenciaran nuestras posiciones.

Desde ya, estamos a su entera disposición para comenzar a trabajar y les reiteramos el agradecimiento por permitirnos presentarnos.

Cordialmente,

Carlos Carreras